



uForce

Маркетинговое агентство полного цикла



Маркетинговое агентство, нацеленное на результат клиента

 Исследование рынка

 SMM

 Лидо-генерация

 Рекрутинг

 Перформанс-маркетинг

 Автоматизация

 SERM

 Influence

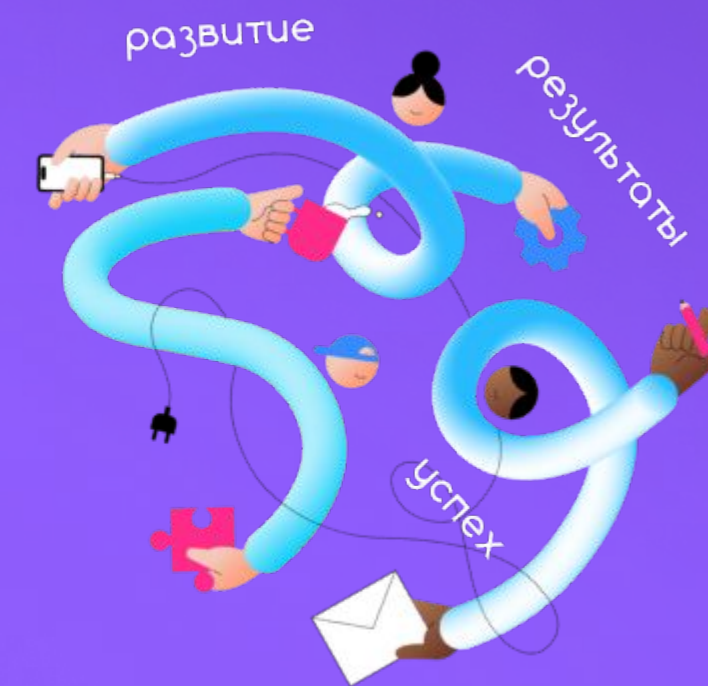
 Фандрайзинг

 Партнёрский маркетинг

Миссия

uForce — постоянно растущая команда профессионалов. Мы стремимся работать в партнёрстве с нашими клиентами ради достижения поставленных задач.

- Возможность остановить работу или изменить приоритеты **в любой момент**
- **Прозрачный репортинг** по опережающим и результирующим метрикам
- **Доступ к рабочим материалам:** все контакты и переписки остаются у заказчика после завершения проекта



Команда, нацеленная на результат



**Роман
Перцовский**

Co-Founder uForce,

ex. Business Unit Director в Skyeng,
ex. Head of Sales в Eduson



**Денис
Сметнёв**

Co-Founder uForce,

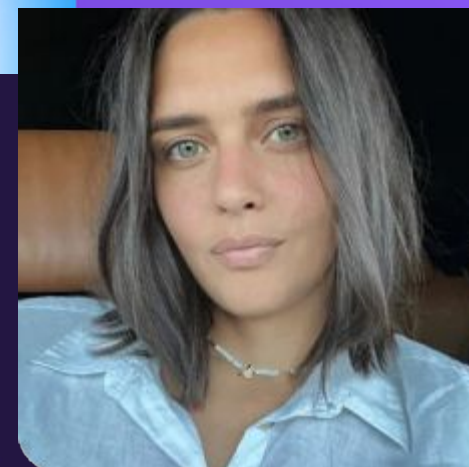
Co-Founder в Skyeng



**Юлия
Филиппова**

CEO uForce,

ex. Head of International Sales
в Skyeng, ex. CMO в iFarm



**Евгения
Махалова**

COO & CCO uForce,

ex. CCO в iFarm, ex. Head of PMO
в Skipp, ex. COO & Head of B2B Sales
в Skyeng

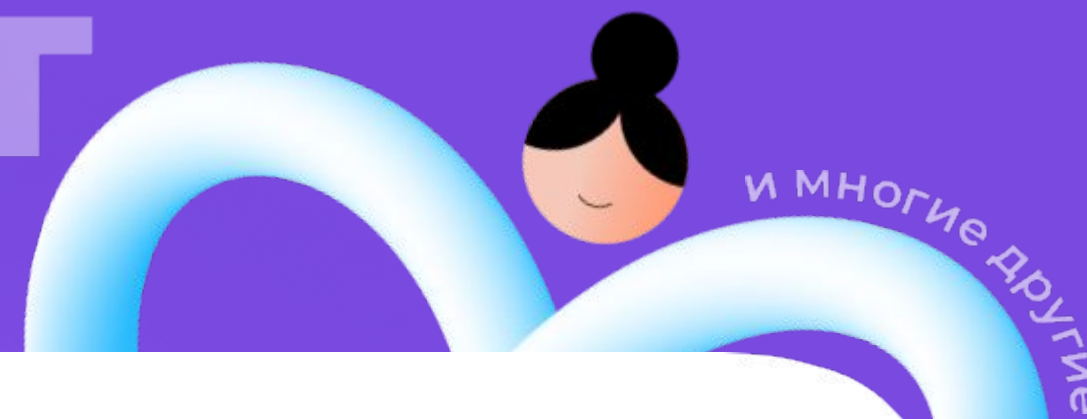


**Мария
Павлова**

HRD и Head
of Recruiting uForce,

ex. Head of talent в SberMegaMarket,
ex. Head of recruitment group в Yandex

Нам доверяют



LEGIONFARM

welltory

NOVAKID

SKILLFACTORY

SKIPP PRO

Mind&Machine

J JOOM

Hints

skypro

iFarm

Intch

**MEL
Science**



О НАС ГОВОРЯТ



**Екатерина
Руссо**

Head of Influencer
Marketing в Novakid

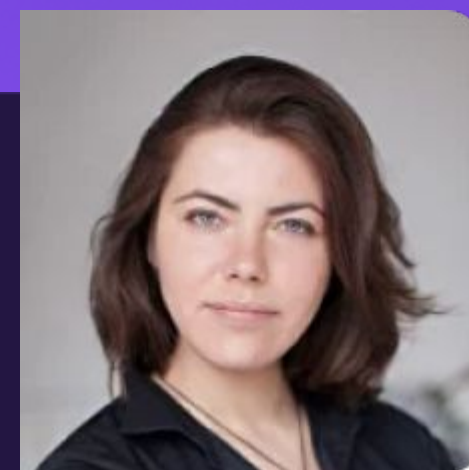
uForce сильно бустят нашу CPA программу для инфлюенсеров от поиска и анализа, до заключения договоров и оплат. Ребята сделали нашу жизнь намного проще, **я их сильно рекомендую всем, кто хочет больше запусков и больше конверсий.**



**Антон
Береза**

Co-Founder
в Mind&Machine

Работа с uForce стала для нас классным опытом. Ребята готовы генерировать и тестировать самые разные гипотезы, а также работают максимально прозрачно, т. е. есть регулярные синки и подробные отчёты. **Могу порекомендовать их услуги любому фаундеру/стартапу, который хочет вывести свой бизнес на новый уровень.**



**Евгения
Смородникова**

Co-Founder
в Welltery

Ребята действуют чётко, **соблюдают установленные дедлайны, подстраиваются под то, как тебе удобно, дают возможность усилить и ускорить какую-то работу,** на которую не хватает ресурсов — при этом все процессы максимально прозрачные.

Чем мы можем помочь



Influence: performance & brandformance

Анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории

Выбор площадок, построение портрета блогеров

Построение плановой воронки

Поиск и аутрич блогеров в соответствии с критериями и плановой воронкой

Формирование брифа для блогеров

Работа с креативами, подготовка блогеров к выходу

Контроль выходов блогеров

Сбор статистики, подготовка аналитического отчёта о пройденной РК





Поиск блогеров для онлайн-школы

Задача:

Поставить на поток и оптимизировать поиск инфлюенсеров для коллабораций в Instagram для будущего сотрудничества с клиентом в EU, MENA, EMEA.

Результат:

Проанализировали 140 000 инфлюенсеров и отправили 48 000 электронных писем в течение 6 месяцев. За весь проект выпустили 400+ коллабораций с 20 млн+ показами, охватили более 10 стран. Reply Rate составил 20%.

140к блогеров найдено

400+ запусков интеграций

Ценность для клиента:

Позволили команде клиента сосредоточиться на общении и своих ключевых показателях эффективности, взяв всю рутину по работе с блогерами на себя.



Инфлюенс-маркетинг для онлайн-университета (рынок РФ)

Задача:

Привести лидов на вебинары по профессиям будущего через micro и nano инфлюенсеров.

Результат:

За 6 месяцев проекта на рынке РФ проработали микро- и nano- инфлюенсеров из узких тематик. Конверсия из кликов в регистрацию на вебинар составила 48%.

57 ₹ — CPC

156 ₹ — CPR

Ценность для клиента:

Благодаря эффективно выстроенной работе помогли команде клиента попасть во все основные метрики проекта и получить лидов, которые впоследствии сконвертировались в продажи.



Инфлюенс-маркетинг для крупного брокера

Задача:

Попасть в целевой CPM и выпустить охватные интеграции для повышения узнаваемости бренда.

Результат:

За 2 месяца сделали 37 размещений в YouTube, получили более 10 млн. показов. Работа велась со средними и крупными блогерами в Латинской Америке.

3,7% — ER

37 размещений

Ценность для клиента:

Помогли команде клиента попасть в целевой CPM и стать более известными на рынке LatAm.



Инфлюенс-маркетинг для загородного коттеджного посёлка премиального уровня

Задача:

Увеличить количество лидов через лидеров мнений в сфере инвестиций и недвижимости.

Результат:

За 4 месяца (и по настоящее время) сделали более 15 размещений, привели более 130 лидов. CPL составил 2000 рублей.

130+ лидов

15+ размещений

Ценность для клиента:

Помогли найти потенциальных инвесторов для сложного инвестиционного продукта с минимальным вложением 1,2 млн. рублей.

Чем мы можем помочь



SERM: повышение среднего рейтинга на площадках-отзовиках, улучшение вашей репутации в интернете

Анализ информационного поля компании на текущий момент и сравнение позиций конкурентов с вашей компанией, **изучение сильных и слабых сторон продукта**

Разработка стратегии по улучшению поисковой выдачи и репутации компании на площадках

Настройка и внедрение процесса наполнения площадок положительным контентом, помощь в удалении нерелевантных негативных отзывов, **выстраивание репутации бренда**

Мониторинг динамики изменения информационного поля компании и **оперативное реагирование** на отклонение от плановых значений





Управление репутацией для компании в сфере онлайн-услуг

Задача:

Увеличить количество позитивных отзывов и проработать негатив на площадках-отзовиках.

Результат:

Организовали системную и своевременную отработку негативных отзывов. Обеспечили постоянное размещение положительных отзывов из базы клиента. Число позитивных отзывов выросло в 2 раза. Средний рейтинг выдачи в Яндекс и Google вырос до 4,5+

x2 — положительные отзывы

4,5+ баллов

Ценность для клиента:

Помогли компании клиента наладить общение на отзовиках со своими клиентами, проработать негативные отзывы, в том числе заказные, “выправить” ситуацию на площадке IRecommend, подняв на ней рейтинг до 4 баллов.



Управление репутацией для продукта из сферы Well-being

Задача:

Поднять рейтинг на отзовиках, опубликовав отзывы, которые хранятся у клиента в базе.

Результат:

Проанализировали конкурентов и отобрали лучшие площадки для размещения отзывов. Организовали системную работу с отзывами, наладив мониторинг динамики развития выдачи в Яндекс и Google. Сформировали рейтинг на всех площадках от 4,8 и выше.

80% выдачи — сайты-отзовики

4,8+ баллов

Ценность для клиента:

Помогли клиенту сформировать поисковую выдачу по фразе “бренд отзывы” так, чтобы 80% результатов являлись сайтами-отзовиками. Таким образом, потенциальные клиенты смогут видеть релевантные позитивные отзывы о компании.



Управление репутацией для Fintech-компании в LATAM и SEA

Задача:

Сформировать позитивное информационное поле о компании на рынках LATAM и SEA.

Результат:

Проанализировали зарубежных конкурентов, отобрали лучшие площадки-отзовики, организовали ведение аккаунтов. Обеспечили постоянное размещение отзывов из базы клиента, средний рейтинг выдачи — 4,5. Сформировали релевантную выдачу в поисковиках — 75% результатов при поиске компании по фразе “brand reviews” — сайты-отзовики.

10+ площадок

4,5+ баллов

Ценность для клиента:

Обеспечили положительную репутацию для компании клиента на новых международных рынках. Изначально в регионах LATAM и SEA информация о компании отсутствовала.

Чем мы можем помочь



Лидогенерация: проведение предварительного анализа и выстраивание системного аутрича к респондентам, клиентам, партнёрам и экспертам

Лидген B2B-клиентов

Привлечение качественных потенциальных клиентов для бизнеса с помощью стратегического подхода к лидогенерации

Лидген экспертов

Поиск и привлечение экспертов в различных областях на выгодных для вас условиях

Аутрич на конференции

Парсинг контактов, анализ по ICP — разработка скриптов и сетап встреч

Сбор баз компаний и ЛПР, поиск контактов

Сбор базы данных компаний и ключевых лиц, исследование рынка и поиск контактной информации





Лидогенерация клиентов для стартапа в сфере AI (рынок USA)

Задача:

Протестировать гипотезы для уточнения Market Fit и ICP на американском рынке, организовать встречи с потенциальными клиентами.

Результат:

За время проекта мы отправили 1429 коннектов в LinkedIn, откликнулось 294 человека, reply rate составил 48,6%. В результате 19 человек согласились встретиться, и мы успешно провели в общей сложности 11 встреч. Кроме того, проверили 8 гипотез.

11 встреч

8 гипотез

Ценность для клиента:

Проверив гипотезы и собрав отзывы на этих встречах, наш клиент смог определить ICP и уточнить Market Fit.



Лидогенерация для международного маркетинга (рынок РФ)

Задача:

Найти реселлеров, которые регулярно покупают товары в Китае и заинтересованы в надежных услугах по закупкам и логистике.

Результат:

Наша команда предоставила клиенту 45 тёплых лидов, цена одного лида составила \$85. Затем эти теплые лиды конвертировались в реальные сделки, одна из которых закрылась на 132 000 долларов.

45 тёплых лидов

\$85 за лида

Ценность для клиента:

Помогая бизнесу определить и связаться с подходящими потенциальными клиентами, мы смогли увеличить продажи и выручку, позволив клиенту расширить свой бизнес.



Аутрич сотрудников Emirates для образовательного проекта (рынок ОАЭ)

Задача:

Договориться на экспертную личную встречу с сотрудниками Emirates, которые отвечают за обучение бортпроводников.

Результат:

За 3 недели засетаплены 2 встречи с сотрудниками Emirates, получено тёплое интро. Также договорились на экскурсию в офис центра обучения бортпроводников.

Личных встреч — 3

\$190 за встречу

Ценность для клиента:

По итогу встреч клиент получил инсайты по организации обучения бортпроводников и созданию корпоративной культуры, которые смог применить в дальнейшем при развитии своей компании.



Лидогенерация экспертов для образовательного проекта во Вьетнаме (рынок ЮВА)

Задача:

Организовать встречи с экспертами, которые имели опыт продажи программного обеспечения в университетах. Цель встреч — обмен идеями и информацией (о процессах оплаты, стратегии продаж, конкурентах и т.д.).

Результат:

За 1 месяц мы установили 170 контактов на LinkedIn, отправили более 200 электронных писем и провели коммуникацию с 62 потенциальными лидами. Как итог — 13 человек согласились на встречу, и мы успешно провели 8 встреч.

1 месяц

8 встреч

Ценность для клиента:

Клиент получил бесценные знания о том, как можно реализовать стратегии продаж в своём бизнесе.

Все встречи были консультационными, клиент был готов платить от 300\$ до 500\$ за каждую встречу с экспертом. Однако мы договорились с экспертами, чтобы встречи были бесплатными.

Чем мы можем помочь



Исследование рынка: подбор эффективных инструментов для получения информации о рынке, клиентах, конкурентах и потребителях

Формулирование гипотез
Поиск инсайтов
Составление прогнозов

Оценка запроса на продукт и уровня конкуренции, выявление локальных особенностей в потреблении

Выявление проблем, с которыми сталкиваются клиенты на каждом этапе воронки, и анализ причин отвалов

Оценка спроса и проверка наиболее важных свойств и функционала нового продукта, только выходящего на рынок





Помощь в разработке стратегии по выходу на рынок MENA для образовательной компании

Задача:

Провести глубокий анализ перспектив выхода на зарубежный рынок.

Результат:

Проанализировали 250+ курсов в 5 странах MENA через сопоставление продуктовой матрицы, построение CJM, проведение SWOT-анализа. Провели 10 интервью с местными экспертами рынка (CustDev).

10 интервью

250+ курсов

Ценность для клиента:

Позволили клиенту провести комплексный анализ и оценить тренды в онлайн-образовании в регионе MENA.



CustDev лидеров бизнеса для венчурного фонда в РФ для IT-стартапов

Задача:

Провести CustDev основателей стартапов для подготовки материалов к конференции.

Результат:

Проработали 94 предпринимателя, организовали и провели 68 интервью, впоследствии проанализировав их. Конверсия во встречи составила 72%.

94 предпринимателя

68 интервью

Ценность для клиента:

На основе проведённых CustDev-ов помогли клиенту подготовить материалы к будущей конференции.



Построение CJM конкурентов для образовательной компании

Задача:

Помочь клиенту понять, как их конкуренты привлекают и преобразуют трафик в продажи в социальных сетях VK и Telegram, чтобы вовремя внести коррективы в маркетинговую стратегию.

Результат:

Проанализировали 9 конкурентов и создали 9 CJM (Customer Journey Map), чтобы предоставить ценные инсайты о маркетинговых стратегиях конкурентов. Провели опрос среди 140 студентов и родителей, стоимость за респондента составила 7\$.

\$7 за респондента

9 CJMs

Ценность для клиента:

Наш анализ помог клиенту оптимизировать маркетинговые усилия и привлечь больше потенциальных клиентов.

Также мы провели интервью с маркетинговыми специалистами из компаний конкурентов, что позволило клиенту получить дополнительные инсайты.



Исследование уровня лояльности клиентов к продукту для крупной российской страховой компании уровня ruAA+

Задача:

Разработать и внедрить регулярный анализ NPS.

Результат:

Проработали 275 клиентов, провели 71 интервью, конверсия в интервью составила 26%. Подготовили гайд телефонного опроса, обзвонили базы респондентов, посчитали показатель NPS.

71 интервью

275 клиентов

Ценность для клиента:

Выявив ключевые преимущества и недостатки и разработав рекомендации, помогли клиенту выстроить систему по развитию собственных клиентов.

Чем мы можем помочь

 **Партнёрский маркетинг:** привлечение новых пользователей и увеличение лояльности старых

Content Partnership

Размещение информации о вашей компании в статьях и рейтингах, которые попадают в топ выдачи

Affiliate Marketing

Привлечение дополнительных веб-мастеров, которые будут взаимодействовать с компанией по CPA

Link Building

Размещение обратных ссылок (бэклинков), ведущих на ваш сайт на других ресурсах в интернете





Аффилиат-маркетинг для онлайн-магазина

Задача:

Запустить работу affiliate-маркетинга с нуля, выстроить CPA-сети для привлечения новых клиентов.

Результат:

Выстроили работу affiliate-маркетинга для компании: оформили условия программы и привлекли веб-мастеров. После настройки контролировали качество трафика, отслеживали и пресекали фродовый трафик, сопровождали работу веб-мастеров для достижения больших результатов.

27 продаж

3,55 ROMI

\$ 93 средний САС

Ценность для клиента:

Мы заменили работу внутренней команды по affiliate-маркетингу, максимально забрав на себя весь процесс.



Линкбилдинг для онлайн-университета

Задача:

Написать и опубликовать статьи для SEO-продвижения и линкбилдинга.

Результат:

За 2 месяца опубликовали 39 статей на 5 разных платформах. Средний CR = 3,3% (максимальный 14%). Написание и размещение статьи занимает меньше 1 часа.

5 платформ

39 статей

Ценность для клиента:

Существенно сэкономили бюджет клиента на линкбилдинг, выстроив процесс таким образом, чтобы стоимость статьи была максимально оптимальной.



Размещение в статьях для онлайн-платформы

Задача:

Разместить информацию о компании в высоко трафиковых ресурсах, чтобы привлечь дополнительные продажи.

Результат:

Разместили в 4-ёх статьях с суммарной стоимостью размещения 1390 \$ (размещения минимум на год или вечные). Привели 25 лидов.

4 статьи

25 лидов

Ценность для клиента:

За последний месяц продажи со статей составили 20% от общего числа продаж.

Чем мы можем помочь



Фандрайзинг: наращивание полезных связей и превращение их в инвестиции

Разгрузка фаундеров и взятие на себя самой скучной части фандрайзинга

Составление списка целевых контактов, поиск связей между ними и проработка стратегии выхода к инвесторам

Назначение целевых встреч с инвесторами с предварительной валидацией базы





Аутрич инвесторов для образовательного продукта

Задача:

Помочь клиенту расширить верх воронки и настроить массовый аутрич к инвесторам, засетапить с ними встречи и ускорить поднятие \$2М инвестиций.

Результат:

Отправили 5077 запросов на коннект потенциальным инвесторам в LinkedIn, конверсия в принятие составила 81,43%. Сэкономили клиенту 197 часов, назначили 42 встречи при средней цене за встречу 70\$.

70\$ за встречу

42 встречи

Ценность для клиента:

Полностью настроили инфраструктуру для массового аутрича инвесторов и помогли клиенту получить финансирование в размере 1.5\$ млн. в Pre-Series A funding.



Поиск инвесторов для онлайн-школы

Задача:

Помочь клиенту привлечь инвестиции с основным акцентом на частных инвесторов или синдикаты (pre seed раунд).

Результат:

За 7 месяцев сделали рассылку по базена 5к инвесторов, создали 66 чатов в мессенджере, вывели на встречу 48 человек.

5К инвесторов

48 встреч

Ценность для клиента:

Помогли клиенту выстроить эффективную коммуникацию с инвесторами и привлечь около 20Р млн.



Формирование списков фондов и фаундеров для образовательной платформы

Задача:

Создать таблицу с подробной информацией об инвестициях фондов в образовательные проекты в Латам.

Результат:

Мы выгрузили более 400 стартапов-конкурентов (прямых и косвенных) и более 340 фондов из Латинской Америки, собрали информацию о каждом фонде, которые в них инвестировали (включая чек и дату), нашли соцсети фаундеров и партнёров фондов.

400+ стартапов

340+ фондов

Ценность для клиента:

Клиент получил подробную таблицу для приоритизации фондов: к менее релевантным идти в первую очередь, к более — в последнюю, чтобы научиться питчить на мелких.

Также были найдены пути выходов на фонды через общие знакомства — фаундеров, после знакомства с которыми, можно было бы попросить интро на фонды.



Аутрич инвесторов для образовательного проекта

Задача:

Протестировать гипотезу об интересе сингапурских инвесторов к Edtech-проекту на ранней стадии.

Результат:

Собрали базу инвесторов из фондов, которые инвестировали в Edtech, на 500-600 человек и сотрудников фондов на ~2К человек. За 1,5 месяца засетали клиенту 10 встреч с фондами и получили ценные инсайты.

500+ инвесторов

10 встреч

Ценность для клиента:

Клиент успешно проверил гипотезу, получил полезные контакты с инвесторами и фидбек на свой проект.

Чем мы можем помочь



Перформанс-маркетинг: настройка рекламных кампаний, создание и тестирование креативов, анализ кампаний и их улучшение

Комплексная маркетинговая поддержка: работа с воронкой продаж, позиционированием и торговыми предложениями

Настройка Яндекс.Метрики, Яндекс.Директа, электронной коммерции, фида товаров

Дизайн баннеров, OnePagers, карточек товаров

Аналитика и выявление узких мест, показателей воронки





Привлечение клиентов для международной сети онлайн-школ

Задача:

Привлечь лидов на курсы математики и осознанного чтения.

Результат:

Запустили три направления: контекстная реклама в Яндекс, контекстная реклама в Google Ads на русскоязычную аудиторию, а также продвижение на поиске международного направления в Google Ads. Получили 20 продаж при средней стоимости лида 16\$.

20 продаж

CPL — 16\$

Ценность для клиента:

Помогли клиенту получить продажи с минимальными затратами на привлечение лидов.



Настройка контекстной рекламы для российского семейного научно-популярного журнала

Задача:

Продвинуть сайт клиента с целью продажи подписки на издание.

Результат:

Запустили три направления: контекстная реклама в Яндекс, контекстная реклама в Google Ads на русскоязычную аудиторию, а также продвижение на поиске международного направления в Google Ads. За 2 месяца продали 656 подписок, доля рекламных расходов составила 36,07% при предельном значении 40%.

656 подписок

2 месяца

Ценность для клиента:

Полностью окупили проект по настройке контекстной рекламы — при затратах 1,1 млн. выручка от продаж подписок составила 3 млн.

Чем мы можем помочь



Рекрутинг: найм высококвалифицированных специалистов в разных областях и нишах

Выстраивание **долгосрочных партнёрских отношений** с клиентом, а не просто поиск кандидатов на позиции

Индивидуальный подход к каждому кейсу, так как понимаем, что все бизнесы разные

Уникальная экспертиза в различных нишах и готовность проявлять гибкость при закрытии вакансий





Поиск C-level специалистов для образовательного проекта

Задача:

Найти CPO, CMO и других специалистов уровня CEO-1, CEO-2. Связаться с ними, провести собеседование на оценку софт скиллов + оценить, насколько человек подходит корпоративной культуре и ценностям компании.

Результат:

Суммарно за 6 вакансий связались более чем с 2000 кандидатов и передали более 80 кандидатов, 50% из которых закрыли вакансии. Конверсия в общение от общего количества первых касаний на уровне 30-40%. Провели 20+ собеседований с C-level специалистами.

20+ собеседований

6 вакансий

Ценность для клиента:

Клиент существенно сэконобил время на поиск и обработку верха воронки кандидатов.

В проработку получил исключительно подходящих по хардам и софтам кандидатов.

Чем мы можем помочь



Автоматизация: комплексная автоматизация и оптимизация текущих и новых бизнес-процессов

Разработка веб-сервисов

Интеграция разных систем/сервисов/инструментов между собой

Написание парсеров

Настройка интеграций CRM с другими инструментами

Разработка ботов для Telegram и WhatsApp

Настройка и кастомизация мессенджеров (Slack, Mattermost)





Mass Applying для образовательного проекта

Задача:

Организовать эффективный способ массового отклика на вакансии студентов в Азиатском регионе.

Результат:

За 3 месяца выстроили работающий процесс, который обеспечивал апплаинг на неограниченное количество вакансий, благодаря автоматизации большего количества процессов. Команды из 8+ человек (разработчики и фрилансеры) смогла уменьшить стоимость апплаинга с 60 до 10 евро.

10 евро/студент

8+ человек

Ценность для клиента:

Благодаря ресурсам и решениям команды uForce, клиент смог добавить в своё предложение обеспечение помощи с трудоустройством, что положительно сказалось на конверсии в покупку курсов со стороны студентов.

Чем мы можем помочь



SMM: ведение социальных сетей

Аудит существующих социальных **аккаунтов**

Разработка стратегии SMM, tone of voice в визуале и анализ целевой аудитории

Оформление страниц в социальных сетях

Формирование контент-плана на согласованный период





Ведение соцсетей для онлайн-сервиса для продажи золота на переработку

Задача:

Увеличить узнаваемость бренда, привлечь новых клиентов и увеличить вовлечённость аудитории.

Результат:

Создали узнаваемость и установили бренд как авторитет в сфере переработки металлов. Увеличили число подписчиков до 20к+ и поддерживали активное участие в сообществе. Увеличили охваты постов до 6М, а stories — до 250к.

6М — охваты постов

250К — охваты stories

Ценность для клиента:

Постоянно взаимодействуя с аудиторией и адаптирую контент под реакции и обратную связь, помогли бренду клиента нарастить популярность и доверие в сфере переработки металлов.

Ready to start?



@rp_uforce



roman@uforce.pro



uforce.pro